اخواني لقد ترجمت هذا الكتاب وأبغي أن ينتفع به كل من يبحث عن عمل وأنا لا أبغي به أي نفع دنيويا

فأسألكم الدعاء لي ولعائلتي وأن يكون هذا العمل في ميزان حسناتي وجزاكم الله خير .

كيف تجب عن

ال ٦٤ سؤال

الأكثر صعوبة في المقابلات

- قبل أي مقابلة لابد أن تعرف كل شئ عن الوظيفة بالتفاصيل الدقيقة .
- من الطبيعي أن تكون قلق عند دخولك للمقابلة فهذه ظاهرة صحية .
- لا تكن سلبيا ، حول نقط الضعف لقوة وحول السلبيات لإيجابيات .
- إذا خيرت ما بين قيمتين اختر الأكمل .
- تدرب على الإجابات عدة مرات ولا تتحدث أكثر من دقيقتين بشكل مستمرثُم اترك الفرصة للمقابل أن يتحدث .
- لا تلتزم بالإجابات في هذا الكتاب حرفيا ولا تتردد في أن تضيف إليها أسلوبك وكلماتك وشخصيتك فالإجابات هنا مجرد دليل لك وأفكار وليست إجابات تموذجية .
- إن سر النجاح في أن تبحث عما يريده الناس ثم اعرض عليهم كيف تستطيع أن تساعدهم للحصول عليه .
- كن أمينا ولا تكذب أبدا .
- احتفظ بمذكرة اكتب فيها ما فعلته صواب وما يجب تعييره بعد كل مقابلة .

وإليكم الأسئلة

١- كلمني عن نفسك

ملحوظة : ثمانون بالمائة من المقابلات تبدأ بهذا السؤال وعلى الرغم من ذلك كثير من المرشحين لا يحضر له فيبدأ يحكي عن حياته العملية القديمة وقصص شخصية وبذلك يكون وقع في الفخ

- الهدف من السؤال ومن المقابلة كلها أن يعرف هل إمكانياتك توافق متطلباته أم لا ؟ لذلك

يجب عليك أن تبدأ حديثك من الحاضر وليس الماضي وتكلم عن مهارتك التي يحتاجها المكان .

٢- ما هي نقاط قوتك ؟

ملحوظة : ليس هذا وقت إظهار الفخر ولا إظهار التواضع .

- من خلال معرفتك لمتطلبات الوظيفة وتفاصيلها فأنت تعرف ما هي نقاط القوة التي تحتاجها الوظيفة والموجودة في شخصيتك إذا لابد أن تحضر قائمة من نقطتين أو أكثر مع أمثلة من واقع انجازاتك .

وعموما إليك الصفات التي يحبها أصحاب العمل ،

١- إنجاز غير مسبوق خصوصا لو كان موافق لاحتياجاته .
٢- ذكاء إداري .
٣- أمانة – استقامة – أحترام .
٤- انسجام ضمن فريق عمل .
٥- شخصية إيجابية متفاعلة .
٦- مهارات اتصال عالية .
٧- الرغبة في العمل والتفوق .
٨- وضوح الأهداف .
٩- متحمس .
١٠- القيادة الثقة بالنفس والصحة .

٣- ماهي نقاط ضعفك ؟

ملحوظة : أي اعتراف بضعف أو فشل سوف تنجح في اختبار الأمانة والصدق وتفشل في المقابلة .

- حور نقطة قوة وحولها لنقطة ضعف .

مثال : أنا دائما أضغط على العمال أكثر من اللازم وأحب أن أعمل كما لو أننا تحت ضغوط .

٤- اخبرني عن شئ فعلته - أو فشلت في فعله - وأنت الآن حزين أو نادم على فعله .

بعض الأسئلة ليس لها أهمية عند المقابل مثل هذا السؤال .

بعض المرشحين يبدأ يحكي عن قصص من حياته الشخصية وربما أبدى الندم أو الخجل وهذا خطأ .

لا تعترف أبدا بالندم مثل نقط الضعف وأيضا لا تظهر نفسك وكأنك بدون مشاعر .

- في الحقيقة أنا لا أتذكر شئ معين الآن لكن كقاعدة عامة فأفضل طريق لتجنب الندم أن تتجنب ما يسببه . فمثلا أنا كل يوم ليلا أراجع ما فعلته وانظر ما يريد مني جهد أكبر أو أنني أضعت وقت أكثر من اللازم في شئ معين وهكذا أصحح دائما وأول بأول .
- أجب : أنا لا أخفي ندما على .... أذكر عادة أو أسلوب تفعلة بانتظام .

٥- لماذا تركت عملك السابق أو لماذا ستترك عملك الحالي ؟

لا تذم أبدا عملك السابق ولا المكان ولا الناس ولا تتلفظ بكلمات سيئة فكلها تحتسب ضدك .

- إذا كنت تعمل الان فموقفك أقوى يجب أن تخبره أنك تعمل في الوقت الحالي ولكن أتمنى أن أجد مكان يتميز ب .... وتذكر عدة صفات تحبها وطبعا يفضل إن هذه الصفات تكون موجودة عنده
- إذا كنت لا تعمل : وإذا كنت فصلت من عملك لا تكذب أبدا وقل الحقيقة وحور سبب الفصل من جهتك وليس من جهة المكان (كاندماج أقسام أو بيع الشركة ....)
- يجب أن تحضر أسباب مقنعة لتركك عملك بنفسك مثل راتب أعلى – فرصة أفضل – خبرة أوسع .....

٦- الصمت الطويل

بعد أن يسألك المقابل سؤال صعب - مثل ماهي نقط ضعفك – ولما تنتهي من الإجابة وبدلا من ان يسألك سؤال جديد يحملق في وجهك ولا يتكلم هنا تبدأ المشاعر السلبية تنتابك ويتغير وجهك وتشك في إجابتك السابقة ، وتحاول تصحيحها بدون فائدة وربما تعتقد أنك ارتكبت خطأ شنيع وهكذا تسقط في الفخ .

- لا تجعل هذا الصمت يرعبك ولكن اهدأ للحظة ثم اسأله هل يوجد أي شئ آخر متعلق بهذه النقطة ؟

٧- لماذا أوظفك أنت ؟

هذا أصعب سؤال وهو سؤال قاتل إن لم تعد نفسك له .

ولكن إن كنت تعرف مسبقا تفاصيل الوظيفة وما يريده المقابل من صفات فسوف يعطيك هذا السؤال فرصة عظيمة لذلك .

- اذكر ما تحتاجه الوظيفة من مهارات وبعد كل مهارة اذكر إنك قضيت عدة سنوات تمارس هذه المهارة أو إنك قضيت حياتك في ممارستها .

٨- أليست مهاراتك أعلى من متطلبات هذه الوظيفة ؟

هنا يبحث المقابل ما إذا كنت ستعمل لفترة قليلة ثم تتركه بمجرد ظهور فرصة أفضل .

- لذلك يجب أن تكون إجابتك مطمئنة له أنك ستعمل معه فترة طويلة وتشعره إنك وجدت ضالتك في هذه الوظيفة ومدى رغبتك وحبك لها .

٩- كيف ترى نفسك بعد خمس سنوات من الآن ؟

لهذا السؤال هدفان

الأول : مثل السابق وهو مدى بقائك في المكان وعدم تركه مع أول فرصة .

الثاني : قياس طموحك .

- أجب عن نقطة البقاء مثل السؤال الثامن .

وعن نقطة الطموح كالتالي

إذا كنت محدد الإجابة وأجبت إنك ستكون .... مدير أو رئيس قسم أو غير ذلك ربما تظهر بشكل متجرئ أكثر من اللازم .

وإذا كانت إجابتك مبهمة فسوف تظهر وكأنك بدون هدف أو مشوش الأهداف .

- أجب كالتالي : أنا أعتقد أن اتقاني لعملي الحالي هو الذي يخلق الفرص المستقبلية .

١٠- ما هي فكرتك عن أو كيف تري الشركة المثالية من حيث المكان والوظيفة والراتب ....؟

هدف هذا السؤال هو نفس هدف سؤال المهارات الأعلى ، فالمقابل مازال يرى أن مهاراتك أعلى من متطلباته ويخشى أن تتركه في أقرب وقت خصوصا إذا كان شركتك السابقة أعلى من شركته .

- لهذا ستشرح له أن المواصفات المثالية هي .... وطبعا هي نفسها العروض المقدمة من الشركة واشرح لماذا تجذبك العروض الخاصة بهذه الوظيفة عن غيرها .

١١- لماذا تريد أن تعمل في شركتنا ؟

- إذا كنت سألت عن الشركة ومكانتها وإمكانياتها فسوف تكسب نقطة من هذا السؤال في صفك . يجب أن تلم بكل المعلومات عن الشركة عن طريق الانترنت أو الجرائد أو معارفك داخل الشركة وتقدم له هذه المعلومات على أنها ما تريده وتبحث عنه .

١٢- ما هي خططك للعمل في هذه الفترة ؟

المقابل هنا يختبر مدى حاجتك للوظيفة فحاول أن تظهر كأنك سلعة مرغوبة .

- إذا كنت تعمل أشرح له مكانتك في عملك وحاجة شركتك إليك وأنك تبحث عن شئ زيادة (راتب ،مسئوليات أو تحديات مختلفة) وأنك أيضا متقدم للعمل بشركة أو شركتين .
- إذا كنت لا تعمل فاخبره أنك متقدم للعمل بشركة أو شركتين دون الدخول في تفاصيل .

١٣- لماذا تركت العمل لفترة طويلة ؟

سؤال صعب فأنت يجب أن لا تظهر في صورة سلعة بائرة .

- لذلك يجب أن تشرح أن فترة البحث طويلة بإرادتك .

مثال : بعد إنهاء وظيفتي السابقة قررت ألا ألتحق بأول وظيفة تظهر أمامي ولكن لابد من إيجاد الوظيفة المناسبة تماما لمهاراتي كما ان المجال لم يكن مفتوحا والفرص لم تكن هي ما أريد من حيث ...... ولهذا أخذت العملية هذا الوقت وهو في صالح الشركة التي سأختارها كما هو في صالحي .

١٤- أخبرني عن إيجابيات وسلبيات رئيسك (عملك – إدارتك ....) السابق .

طبعا المقابل لا يعنيه رئيسك السابق في شئ لكنه يختبر شيئين ،

أولا : مدى الإيجابية والإخلاص لعملك السابق ،

ثانيا: إذا ضُغِط عليك لتذكر سلبياته ماذا ستفعل ؟

- فرصتك الآن لتظهر مدى إخلاصك وتقديرك لرؤسائك .

١٥- ما الكتب التي قرأتها مؤخرا ؟

- ببساطة حاول ألا تظهر كأنك لا تقرأ أبدا .
- وكنصيحة يجب على كل شخص قراءة ولو القليل عن مجاله- لرفع المستوى - وعن الواقع وعن الأحداث التي تدور حوله .

١٦- اخبرني عن موقف انتُقِد فيه عملك .

هذا السؤال يبحث عن شيئين

١- اعتراف بضعف أو سلبية .

٢- مدى تقبلك للنقد والتوجيه ؟

طبعا لا تستطيع الإجابة بأنك لم تخطئ قط فكلنا قد أخطأ من قبل .

- بالطبع لا أحد كامل وأنا أرحب دائما بالاقتراحات لتحسين الأداء ثم تعطي مثالا عن درس ***بسيط*** تعلمته في بداية حياتك وأنك أخذت منه خبرة جيدة .
- طريقة أخرى أن تبحث عن موقف تافه - لا يؤثر بأي شكل في عملك - انتقدت فيه كتثبيت برنامج كمبيوتر جديد أو غير ذلك .

١٧- ما هي اهتماماتك أو هواياتك ؟

انتبه : هذا السؤال يبحث عن ما إذا كانت اهتماماتك الخارجية سوف تتداخل أو تؤثر على عملك واعلم أنه يختارك على أساس ما ستقدمه له وليس ما ستقدمه لنفسك أو المجتمع .

- حاول أن تعرف الثقافة العامة للناس داخل هذه الشركة واجعلها دليل لك في الإجابة .
- حاول أن تستغل الموقف لصالحك وتضيف صفة إيجابية جديدة لشخصيتك فمثلا إذا كنت كبيرالسن فاذكر اهتماماتك بالرياضة واللياقة البدنية والصحة العامة وإذا كنت صغير اذكر اشتراكك في أعمال تحتاج للسن الكبير والحكمة مثل المؤسسات الخيرية .

١٨- الخلل القاتل

عنما يقرأ المقابل ورقك بدقة ربما اكتشف خلل قاتل مثل أنك لست متخرج في كلية أو أنك رسبت أحد سنوات الدراسة فبواجهك به بعنف وأنت هتبدأ تدافع عن نفسك وتحاول الهرب وبهذا يزداد فضوله وتلهفه على سماع تفاصيل منك لذلك لا تسقط في الفخ .

- المفتاح في أن تقتل تلهف المقابل لا أن تثيره .
- ابدأ فورا بكل أمانة بالاعتراف بالخطأ وأنك لا تخفي شئ .
- لا تعتذر أو تحاول تبرير الخطأ .
- الان حول الضعف لقوة : أعتقد أن هذا الخلل بنفس أهمية المهارات وأن هذا الفشل (الخلل – الخطأ) جعلني أعمل بقوة أكبر ولم يمنعني بل ساعدني للوصول لأهدافي وتعطي مثالا على ذلك .

١٩- ما شعورك إذا كان رئيسك أصغر منك سنا أو امرأة ؟

انتبه إذا كانت الشركة حكيمة بما فيه الكفاية لاختيار الموظفين على أساس القدرات فقط دون النظر للسن فالشركة تفخر وتعتز بذلك لذلك أجب كالتالي ،

- أنا معجب جدا بالشركات التي تستعين بالناس على أساس القدرات فقط دون النظر إلى سن أو نوع أو جنس كما أنني لا فرق عندي من هو رئيسي لأنه مادام وصل لهذا المنصب فلا شك أن عنده من المهارات والقدرات ما يؤهله لأن أكن له كل احترام وتقدير بل بالعكس إن هذا الجو من العمل هو ما أتمنى أن أعمل فيه .

٢٠- المعلومات السرية أو الرسمية .

يسألك المقابل عن معلومات رسمية –غير معلنة – عن المؤسسة أو الأشخاص التي كنت تعمل معهم ولهذا السؤال هدفان

١- بعض الشركات تستغل أو تصنع المقابلات لتجمع معلومات عن السوق وعن شركات المنافسين هذه المعلومات تجمعها من أشخاص يعملون داخل هذه الشركات وأنت واحد منهم .

٢- يختبر مدى حفاظك على أسرار منظمتك ولأى مدى يستطيع أن يثق بك .

- والإجابة هنا سهلة جدا فتقول أنا أحب أن أتكلم بوضوح ولكن أيضا أحب أن نحترم حقوق الناس التي منحتني ثقتها واستأمنتني على معلومات حساسة جدا .

٢١- هل تكذب من أجل الشركة ؟

حاول أن تتجنب الاختيار من بين إجابتين (نعم أو لا) وبدلا من ذلك اعط إجابة شاملة إيجابية مثل

- أنا لا أفعل شئ مطلقا يضر شركتي .

ولكن إذا ضغط عليك للاختيار فلا تتردد ودائما تختار الصفات الانسانية المحمودة وأجب على الفور أنا لا أكذب من أجل أي شئ .

٢٢- إذا رجع بك الزمن ماذا كنت تفعل بخلاف ما فعلته ؟

يبحث هنا المقابل عن المشاكل أو العقد القديمة التي ربما قد أثرت في شخصيتك أو ربما تؤثر في وظيفتك

- أجب أنني سعيد ومتفائل وحققت أهدافي فحياتي تحفل بالخبرات وبوجه عام لم أكن لأغير شئ .

٢٣- هل كان بإمكانك الأداء بشكل أفضل في وظيفتك الأخيرة ؟

انتبه : لا وقت للاعترافات بالمشاكل الكبيرة ولا الصغيرة وتذكر لا تكن أبدا سلبيا

- أنا مؤمن تماما أنه دائما ما تجد أداء أفضل للأشياء ولكن على قدر فكري لا أجد شئ أفعله بشكل أفضل مما فعلته في هذه الوظيفة .
- يمكنك أن تعطي مثال كان من الممكن أن تؤدي فيه بشكل أفضل أشرح أي موقف كان شكله في البداية مبشر لكن في النهاية أتى بنتائج سيئة وطبعا السبب لم تكن أنت ولا تحت تصرفك مثل الأزمة الأقتصادية أو تغير السوق أو قرارات حكومية أو تغير سعر الصرف .

٢٤- هل تستطيع العمل تحت ضغط ؟

- الإجابة بالطبع أستطيع واذكر له موقف أو أكثر لتنفيذك أعمال تحت ضغط .
- يجب أن تسأل أي نوع من الضغط ؟ العمل لساعات متأخرة أم تترك منزلك لعدة أيام أم غير ذلك فربما لا يناسبك نوع الضغط الذي يقصده .

٢٥- ما الذي يغضبك ؟

يجب أن تعطي إجابة تناسب شخصيتك وتناسب نظام الشركة (الذي جمعت أنت عنه معلومات كافية)

- فإذا كان الشركة يسودها التعاون أجب أنني شخص إيجابي ومتعاون بطبعي وأحب الاتصال الواضح مع الموظفين وهذا يساعدني كثيرا في عملي .
- وأحب أن أعرف مبكرا إذا خرج أي شئ عن الخطة أو النظام وبعد هذا التعاون والاتصال الواضح لماذا لم يؤدي الموظف عمله فإذا لم أجد أسباب مقنعة حينها أغضب واتخذ قرارات مناسبة للموقف .
- إذا كان الشركة يسودها الحزم فأجب .

إن ما يغضبني حقا هم الأشخاص الذين .....(وتذكر أكثر الصفات الضارة بهذا النوع من العمل)
هم الأشخاص اللذين يكذبون أو السلبيين .

٢٦- لماذا مرتبك ليس أعلى من ذلك في هذه المرحلة ؟

انتبه : لا تقول أن الأموال لا تهمك ولكن أشرح لماذا مرتبك أقل من السوق .

- الحصول على المال مهم بالنسبة لي وأنا أبحث عن عمل لأحصل على مال أكثر ولكن العوامل الأخرى أيضا مهمة جدا كأن أعمل في مجال أحبه وفي شركة محترمة لها اسم وتعدد صفات موجودة بالشركة .

٢٧- من هو قدوتك ؟

لا تقول لا أحد فيجب أن يكون لك قدوة .
وأيضا لا تقول مدرس الألعاب في المرحلة الثانوية فقد تضيع نقطة .

- يجب أن تذكر أحد قادة المجال الذي تعمل فيه من الحاضر أو من التاريخ ويجب أن تشرح كيف أثرت أقوالهم أو أعمالهم في إكسابك بعض الصقات ...... (التي يبحث عنها المقابل) .

٢٨- ما هو أصعب قرار أخذته في حياتك ؟

- يجب أن تجهز مسبقا مثال لهذا القرار وثوضح لماذا كان صعب والطريقة التي انتهجتها لاتخاذه وكيف كان حكيما من خلال شرح النتائج التي أدى إليها القرار .

٢٩- أخبرني عن أكثر الوظائف مللا التي عملت بها ؟

طبعا لو حكيت عن وظيفة مملة سترتبط صورتك بها في ذهن المقابل لذلك أجب كالتالي

- ربما أنني كنت محظوظ لأنني لم أعمل أبدا بوظيفة مملة أنا دائما مستمتع بعملي وأرحب بالتحديات وأعمل على حلها كما أعتقد أن اللذين يصابون بالملل هم اللذين لا يحبون التحديات .

٣٠- هل غبت عن عملك عدة أيام متصلة من قبل ؟

- لو كان عندك ظرف – طبعا خارج عن إرادتك واستثنائي وانتهى في الماضي بحيث لا يؤثر على الوظيفة الحالية – جعلك تتغيب عدة أيام لا مانع من حكايته .
- إن لم يكن حدث ذلك من قبل فاشرح إنك تحب الحضور بانتظام لمعرفتك بمدي أهمية ذلك في الاتصال المباشر واللحظي مع الفريق وحل المشاكل والأزمات في وقت ظهورها .

٣١- ما التغييرات التي ستقوم بها إذا تسلمت الوظيفة ؟

- الطبيب الجيد لا يستطبع التشخيص قبل الفحص ، لذلك إذا تسلمت الوظيفة – كما اتمنى – فسوف أحتاج أن آخذ نظرة عميقة وطويلة للطريقة التي تديرون بها الأمور وأن افهم لماذا تجري بهذا الشكل . كما أنني سأجري عدة مقابلات مع الأشخاص المسئولين بالشركة حتى استطيع أن استنتج ما يجب تغييره .
- بعد هذه المقدمة ومن معلوماتك التي جمعتها أخبره أنك تعرف أن الشئ الأكثر أهمية للشركة هو ...... ثم من خلال خبرتك في هذا المجال تستطيع أن تفعل ....

٣٢- أنا أعتقد أنك لا تملك الخبرة الكافية في هذه الجزئية ؟

لقد أعجب المقابل بك ولكن هذه الجزئية فقط يخشى منها فإذا استطعت أن تضيفها لمهاراتك وتقنعه أنك تتقنها جيدا ربما تسلمت أنت الوظيفة لذلك أجب كالتالي

- أنا اتفق معك أن هذه المهارة مهمة جدا .
- أنا اعتقد أنني أملك من القوة في هذه الجزئية أكثر مما تشير حضرتك إليه بسبب ..... وتعدد خبراتك فيها.
- اربط هذه المهارة بباقي المهارات - التي يعرف المقابل أنك تجيدها وأنه يحتاجها وبهتم بها - وأشرح أن التجمع والتوافق بين كل هذه المهارات هو الذي يقود إلى النجاح .

بذلك تكون حولت تركيزه من الجزئية الضعيفة إلى الجمع بينها وبين باقي المهارات مما يمنحك قوة أكبر.

٣٣- كيف يكون شعورك عندما تعمل بعد مواعيد العمل الرسمية أو أثناء العطلات ؟

- إذا كنت لا تمانع العمل بهذا الأسلوب فاكسب نقطة وأجب إن هذه هي طريقتي في العمل وأسرتي تتفهم هذا الوضع ويعرفون أنني أحب عملي وأن كل ذلك من أجلهم .
- أما إذا كنت من النوع الذي يحب أن يرى عائلته كل يوم بعد العمل وفي العطلات فيجب أن تستفسر عن أقصى معدل للعمل فإذا كنت مازلت تشعر أنه كثير فاسأله هل عندك من الموظفين اللذين يعملون بهذا الشكل الاستثنائي وعندهم عائلات يحبون أن يروهم ليلا وفي نهاية الأسبوع ؟

  على حسب إجابته كن صادقا مع نفسك ومع احتياجات عائلتك وإذا كان هذا العمل الإضافي لا يناسبك اذكر هذا ولكن بطريقة إيجابية كالتالي

  أنا في الحقيقة أحب عملي جدا والنتائج هي التي ستتكلم خصوصا في ...... نقط قوتك التي تحتاجها الوظيفة (وتذكر أنه يحتاج هذه النقاط في الحقيقة ولا يحتاج العمل في العطلات بشكل دائم) أنا لا أحب فقط العمل بجدية ولكن أيضا ببراعة وذكاء وستجدني من أكثر الموظفين إنتاجا .

  وأنا عندي عائلتي التي أحب أن أراها كل ليلة وفي نهايات الأسبوع – حولها الآن لنقطة قوة – وذلك بعطيني توازن وفاعلية في حياتي مما يجعلني أكثر قوة وتركيزا في عملي - والان اعرض حل أخير – فإذا أمكنني أخذ العمل الإضاقي ليلا أو في نهاية الأسبوع معي إلى المنزل حيث أكون معهم وفي نفس الوقت انجز باقي العمل سيكون هذا حلا مثاليا .

٣٤- إذا احتجنا أن تسافر أو تغير إقامتك فما موقفك ؟

- إذا كنت لا تمانع فأجب قطعيا بلا أمانع وإذا كنت متحفظ فهناك طريقتين للإجابة ،

الأولى أن تحتفظ بتحفظك مبدئيا وأجب أنك لا تمانع حتى لا تضيع الفرصة من يدك حتى تأتيك الفرصة التي تنتظرها .

- الثانية أن تلعب مع المقابل وأجب لا مانع لدي من السفر إذا جائتني الفرصة المناسبة .

٣٥- هل طرد أحد الموظفين أحد أساليبك ؟

انتبه فكثرة الطرد تدل على

١- سؤ إدارة في تشغيل الموظفين .
٢- أنك صعب جدا ومتعجرف وسئ المزاج (طاغية) .

لا تفخر بعدد اللذين طردهم إلا إذا رتبت أنك طردهم ليس لسؤ الإدارة ولكن لظروف خارجة عن إرادتك

- ابدأ بشرح طريقتك الإدارية والمنظقية في التشغيل والطرد .
- إن طريقتي هي تشغيل الموظفين الأكثر كفاءة ثم تدريبهم وتحفيزهم وجعلهم يفخرون بانتسابهم للمؤسسة عندما تفعل كل هذا فمن الصعب جدا أن تصل لنقطة طرد أحد .
- بالنسبة لي إن الطرد هو آخر الطرق ولا يستحقه إلا الذي لا يستطيع تغيير طريقته في العمل فيكون الطرد هو الحل الأمثل لجميع الأطراف .

٣٦- لماذا تنقلت في وظائف كثير خلال فترة قصيرة ؟

انتبه : المقابل يخشى أن تكون شخص غير مستقر أو تتسبب في المشاكل أو لا تستطيع أن تتعامل مع الناس

أولا : يجب أن تنتبه لذلك قبل المقابلة وتحذف الوظائف القصيرة وتدمج السنوات مع بعض .

ثانيا : إذا وجه لك هذا السؤال اجب كالتالي

- طمئن المقابل واشرح له كل وظيفة على أنها جزء من سلسلة من الخبرات المتتالية التي اكتسبتها .
- لا تلوم أحد أبدا على هذا التغيير المستمر ولا تذكر أنه كان خارج عن سيطرتك .
- إذا أمكن إظهار هذا التنقل المستمر أنه كان في بداية حياتك وبنائك لشخصيتك ومهاراتك وبحثك عن الطريق المناسب لك فيكون حل جيد ،
- أما الان وفي هذه المرحلة من حياتي المهنية أفضل الاستقرار والعمل لفترة طويلة .
- كما يمكنك أن تشير إلى الوظيفة الأطول وقتا وتقول إن هذا النوع من العمل هو الذي افضله .

٣٧- كيف ترى الدور المناسب ل .... ويذكر اسم الوظيفة المرغوبة ؟ (المهندس ، المحاسب.....)

واضح أنه يريد أن يختبر مدى فهمك لعملك

- اذكر ما لا يزيد عن ست مهارات ولا يقل عن ثلاث واشرحهم مع إعطاء أمثلة من عملك السابق.

٣٨- ما تفعل إذا كان مديرك يري أن فكرة ما عبقرية وأنت تراها تافهة ؟

مرة أخرى اختيار بين الإخلاص للمدير والأمانة ، فلا تنسى إذا خيرت ما بين قيمتين اختر الأكمل أن أكثر ما أكن لمديري الاحترام والأمانة لذلك يجب علي تنبيهه ولكن بطريقة مقبولة

- سوف احاول أن أقنعه إننا يجب تنفيذ هذه الفكرة على أفضل وجه بالطريقة ...... وأذكر طريقتي .
- ولكن إذا أصر المدير على رأيه وقال لا سنفعل بطريقتي فسوف أساعده بكل جهدي لإنجاح فكرته .

٣٩- كيف كنت ستحسن مستواك أفضل من وضعك الحالي ؟

- هو نفس هدف السؤال ٢٢ واللذي يبحث عن المشاكل القديمة والاجابة نفسها

إنني سعيد بوضعي الحالي ولقد بذلت أفضل ما لدي لأصل لهذا الوضع وربما لو أنني كنت أعرف .... وتذكر شئ كان من الاستحالة معرفته في هذا الوقت كالتغير الاقتصادي أو صعود البورصة أو نزولها أو نمو المكان الذي كنت تعمل فيه أو فشل مكان كنت تعمل فيه الخ لكان وضعي أفضل الان .

٤٠- ماذا تفعل إذا كان أحد زملائك متكاسلا ويضر العمل بهذه الطريقة ؟

الغرض من هذا السؤال ومثله من الأسئلة الافتراضية قياس مهاراتك في التعامل مع العلاقات الانسانية .

- أولا إذا كنت تعرف سياسة الشركة في كيفية التصرف في هذا الموقف فاجعله تصرفك وإلا فاجب إن قانون العلاقات الانسانية يحتم علي أن أذهب مباشرة لهذا الشخص وأشرح له الموقف وأستحثه وأقنعه أننا نحتاج لمساعدته ولمجهوده وأن تعاونه معنا سيفيد الجميع واشرح له المشاكل التي تواجه المؤسسة نتيجة لعدم تعاون الجميع .

- فإن أصر على موقفه فسأحاول معه عدة مرات ثم أوسع دائرة الناس اللذين ينصحونه سواء الأعلى منه أو الأقل في الوضع الوظيفي وربما سأخبر رئيسي ليتدخل في الوقت المناسب .

٤١- أليس من الصعب ترك مؤسستك وقد قضيت معها فترة كبيرة ؟

يخشى المقابل أن تكون اعتدت على طريقة عمل معينة خلال الفترة الطويلة السابقة وأنه من الصعب عليك تقبل الأسلوب اللذي يعملون به .

- لذلك ركز على أن عملك كان غير ثابت والطرق التي تعرفها متعددة والخبرات متنوعة واشرح المسئوليات المختلفة التي عملت بها وأنك تحب التحديات الجديدة ولا تخشاها .
- أشرح له مدى التطابق بين عملك السابق والوظيفة المرغوبة وأن متطلبات الوظيفة تحتاج لإمكانياتك .

٤٢- هل يمكنني أن اتصل برئيسك السابق كمرجع ؟

- إذا كان رئيسك يعرف أنك تبحث عن عمل و سيدعم موقفك لا تتردد بالموافقة . وإلا أجب
- إن رئيسي الحالي لا يعرف أني أبحث عن عمل وأفضل ألا يعرف في الوقت الحالي ولكن إذا اتفقنا على كل شئ فلا مانع لدي مطلقا أن تكلمه لأني أفخر بانجازاتي معهم .

٤٣- اعطني مثالا على انجاز حققته ؟

- يجب أن تحضر مسبقا قائمة من عملين أو أكثر لما حققته من انجازات .

٤٤- أين يمكنك أن تجد تحسين ؟

- نفس السؤال ٢٢ و٢٣ لا تعترف بأي تقصير اجعل إحابتك إيجابية يمكنني أن أجد التحسين في .... أذكر شئ ليس أساسيا ولا يؤثر بالعمل مثل طريقة توقيع الموظفين في الحضور والانصراف أو غير ذلك

٤٥- ما الشئ الذي يقلقك في العمل ؟

- الاعتراف بالقلق ليس جيدا كما أن قولك أنك غير قلق بشأن أي شئ أيضا ليس جيدا .
- أنا لا أسميه قلق ولكني إنسان متوجه نحو الأهداف بشدة لذالك دائما ما يشغل بالي أي عوائق تؤخر أو تقف أمام تحقيق الأهداف حتى أجد لها حلا .

٤٦- كم ساعة عادة تستطيع أن تعمل ؟

- لا تعطي رقما لا كبيرا ولا صغيرا
- إذا كنت لا تفرق معك عدد الساعات وتعرف أن هذا سيعجب المقابل لا تتردد وقل إنني اعتدت على العمل لساعات متأخرة وأفضل هذا النوع .
- أنا أحب العمل بجدية واستمتع به لساعات طويلة كما أن عقلي لا يتوقف عن التفكير في مشاكل العمل حتى وأنا في البيت .

٤٧- ما هو الشئ الأصعب في أن تكون .... ويذكر الوظيفة المرغوبة (مهندس – محاسب ....)

انتبه : ما تذكره أنت أنه صعب يعتبره المقابل نقطة ضعف .

- أولا أعد تعريف كلمة صعب على أنها تحدي فهي أكثر إيجابية .
- اشرح ما هو تحدي فعلا في هذه الوظيفة وبين أنه نقطة قوتك وهو ما تحترفه .

٤٨- المشكلة الافتراضية

يحكي لك المقابل موقف تخيلي يحتوي على مشكلة ويسألك كيف كنت ستحل هذه المشكلة ؟

إذا بدأت بحل المشكلة تكون قد سقطت في الفخ لأن هذا العرض البسيط للموقف لم يوقفك على كل الحقائق فإذا بدأت بالحل ستبدو وكأن طريقة اتخاذك للقرار طريقة غير علمية أو ارتجالية .

- الأفضل أن تبدأ بعرض طريقتك المنطقية والعلمية في تحليل المشكلة وأنك سوف تشرك فلان (... رئيسك أو غيره) في إيجاد حلول مختلفة للمشكلة .

- كيف كنت ستفعل هذا النوع من الأسئلة دائما أجب بشرح طريقة حلك المشكلة ولا تعرض حلا تفصيليا .

٤٩- ما هو أصعب تحدي واجهته في حياتك العملية ؟
يجب أن تعد مسبقا أحد انجازاتك بشرط أن
- يكون له علاقة مباشرة وأهمية كبيرة للوظيفة
- أو مهارة دائما ما تطلب مثل (القيادة ، المبادرة ، الاقناع ، التشجيع ، التحفيز ....)

٥٠- هل فكرت في القيام بعمل خاص بك ؟
الإجابة بنعم وبحماس تشكك المقابل إنك ربما تتركه في وقت قريب لانشغالك بأعمالك الخاصة .
والاجابة بلا ربما تدل على ضيق أفق وقلة الطموح .
بشكل عام كل أفكارك ورغباتك في العمل الخاص اجعلها متعلقة بالماضي وليس بالحاضر ولا المستقبل
- إذا كانت ثقافة الشركة وشكلها الوظيفي كبير مثل الجيش فالأفضل أن تجيب لقد فكرت مرة أو مرتين في ذلك ولكن دائما أحب عملي مع المؤسسات فهناك اجد خبرتي وتقدمي .
- إذا كانت ثقافة الشركة تشجع حرية العمل الخارجي فيمكنك أن تجيب أنك تحب تطبيق أفكارك ومتابعتها
- لا تقول أنك بدأت مشروع وفشل ثم يأست من إقامة غيره ولا تظهر نفسك متلهف على عملك الخاص .

٥١- ما هي أهدافك ؟
إذا كنت لا تملك أهداف أو أهداف غامضة أو عامة أو غير معلنة ، ربما تكون أيضا علاقتك مع موظفيك غير واضحة .
- كن جاهزا لأن تناقش أهدافك خلال المراحل المختلفة من حياتك والمجالات المختلفة (تعليم ، اجتماع ، صحة ، عائلة .....) وإذا كان المقابل متدين فلا مانع من إظهار أهتماماتك الدينية .
- اشرح أهمية كل هدف وطريقتك في الوصول إليه والخطة الزمنية الخاصة بكل هدف .
- لا تتحدث أكثر من دقيقتين مستمرثُم اترك الفرصة للمقابل أن يتحدث .

٥٢- ماذا تفعل عندما توظف أحد ؟
- هل الشخص يستطيع أن يقوم بالمهمة (مؤهلات)
- هل الشخص سيقوم بالمهمة (التحفيز)
- هل سوف ينسجم الشخص مع الجو العام للشركة

٥٣- يطلب منك المقابل أن تبيع له أي شئ على مكتبه مثل دباسة ، قلم ، ....
- أجب أنه قبل أن تبيع أي شئ يجب عليك معرفة كل خصائصه ومميزاته
- كما يجب معرفة ما يحبه أو يطلبه الناس في مثل هذا المنتج لذلك ابدأ بطرح الأسئلة عليه كالتالي

بدافع الفضول لوأنك لا تملك قلم مثل هذا كيف تحب أن يكون لونه طوله سمكه خطه (رفيع وسط سميك) إعادة تعبئته بالحبر أو تغيير الانبوبة مدة استخدامه ، بلد صنعه ، ....
ثم من خلال إجابته تبدأ تعرض مميزات المنتج التي هي نفسها رغبات المشتري ولذلك فإن هذا هو المنتج الذي يبحث عنه ثم إنهي العرض بقولك سيدي كم تتخيل أن يكون سعر منتج كهذا (وتذكر المشاكل التي حلها المنتج للمشتري) ومهما كانت إجابته (غير من غير سعر) فقل له متفقين مبدأيا
- لو عارضك المقابل بقول أنا لا أريد أن أشتري هذا المنتج اسحب المنتج من امامه وقل له إن رجل المبيعات يجب أن يبحث عن الناس التي تحتاج منتجه وإلا ستكون محاولة اقناعه لمن لايحتاج المنتج مضيعة للوقت لذلك هل يوجد أي منتج على المكتب تحب حضرتك أن تشتريه ؟
- فإن أجاب بنعم ابدأ نفس العملية مع المنتج الجديد .

٥٤- كم تريد أن يكون مرتبك ؟

- البائع الناجح يبيع منتجه قبل التفاوض على السعر لذلك كلما كان المقابل مقتنعا بك أكثر كان موقفك أقوى.
- إذا بادر المقابل بهذا السؤال قبل أن تبني عنده رغبة في تشغيلك قل له إن الراتب مهم بالنسبة لي لكن مناسبة الوظيفة لي أهم لذلك هل تمانع أن نرى أولا إذا كنت أنا مناسب للوظيفة أم لا ثم نتكلم في الراتب ؟
- سر نجاح التفاوض أن اللذي عنده معلومات أكثر يكسب لذلك من المهم جدا أن تجعل المقابل هو اللذي يحدد كم يريد أن يعطيك لذلك أجب بالتالي أنا أعلم أن الشركة بالضرورة عندها مدى لراتب هذه الوظيفة فهل تخبرني كم في العادة تدفعون لها ؟
- يجب أن تحدد مسبقا الراتب اللذي ستوافق عليه واعلم أن الزيادة في راتبك عن عملك السابق يجب ألا تقل عن ٢٠ إلى ٢٥ بالمائة . كما يجب أن تعرف كم راتب هذه الوظيفة في السوق .
- لا تكذب أبدا بالنسبة لراتبك الحالي لكن حاول تشرح البدلات والإضافات التي تحصل عليها .

٥٥- الأسئلة الغير رسمية

كأن يسألك عن مدى تدينك أو هل تريد إنجاب أطفال آخرين ، أعمار أطفالك ، هل اعتقلت من قبل ؟

- يمكنك ذكر حقك في عدم الإجابة لكن هذا ربما يقلق المقابل .
- إذا كانت الإجابة في صالحك فلا تتردد كأن يكون المقابل متدين فتذكر أنك متدين جدا وهكذا
- إذا كنت تحب أن تحتفظ بذلك لنفسك فأجب عن الاعتبار الذي يهدف إليه السؤال دون الاجابة على السؤال فمثلا إذا كان عمرك فوق ال ٥٠ وسألك المقابل كم عمرك يمكنك أن تجيب إنه لا يوجد شئ في هذه الوظيفة لا أستطيع أن أفعله وأن عمري وخبرتي هما أكثر شئ ينفع لهذه الوظيفة .

مثال آخر إذا سألك هل تخطط لانجاب أطفال آخرين أجب أنك تكرس كل جهدك للعمل كما يمكن أن تجيب أنك ليس عند خطط حالية بالنسبة للأطفال (وطبعا لك كل الحق أن تغير خططك في أي وقت)

٥٦- الأسئلة الغير رسمية ولكن في عقل المقابل .

ليس معنى أن المقابل لم يسألك سؤال غير رسمي أن السؤال غير موجود بل بالعكس السؤال موجود في ذهنه وهو لن يسأله لأته يعلم أنه غير رسمي والمشكله أنه سيجيب عليه من تصوره لذلك يجب أن تساعده أو تجيب على الأسئلة بنفسك وتثير و تغطي أي نقطة غير طبيعية عندك بالشرح الوافي .

مثال : نفرض أن شخص عنده شلل أطفال ويحتاج لعكاز ومتقدم لوظيفة مبيعات ، لابد أن يقفز السؤال في ذهن المقابل هل يستطيع أن يسافر هل سيتحمل ....

في هذه الحالة يجب عليك أن تثير هذه النقطة وتغطيها بكل قوة ولا تترك شك أمامه في أنك تستطيع القيام بالمهمة على خير وجه على الرغم من احتياجك للعكاز ....

٥٧- ما أصعب شئ واجهك في وظيفتك الأخيرة ؟

أولا : إن الشئ الصعب اللذي واجهته ربما يعتبره المقابل نقطة ضعف .

ثانيا : يصعب تحويل هذا السؤال لمكسب لذلك أجب كالتالي

- أنه لم يكن هناك شئ صعب واجهته في وظيفتي السابقة وأنني كنت مستمتع جدا بالعمل بها .

٥٨- ما هو تعريفك للنجاح وكيف تقيم نفسك على أساس هذا التعريف ؟

- يجب أن تعطي تعريف منطقي للنجاح و تستطيع أن تنسب له انجازاتك .

مثال النجاح هو الاستمرار في تحقيق الأهداف الفاضلة .

وعن تقييمي أعتبر نفسي ناجح ومحظوظ للاسباب التالية .... وتعد له عدة انجازات حققت فيها اهدافك

٥٩- الأسئلة الخلافية

يسألك المقابل عن رأيك في موضوع خلافي مثل الإحهاض ،عقوبة الأعدام ، رأيك في الرئيس ......

- ليست المشكلة في رأيك المشكلة أن يخالفك الرأي وتطير الشغلانة من يدك حاول أن تجب بسؤال

مثل لماذا تسأل عن عقوبة الإعدام ؟ سيعطيك هذا السؤال الوقت اللازم للتفكير ومعرفة ما يدور في ذهنه

مثال إذا لاحظت أن المقابل ساخط على سياية الحكومة وسألك هل أنت جمهوري أم ديمقراطي ؟

أجب أنه من الصعب أن يجد الإنسان سياسة يحبها هذه الأيام .

٦٠- لو أنك كسبت ١٠ مليون دولار هل ستستمر بالعمل ؟
إذا أجبت بأنك ستترك العمل نهائيا ستبدو كسلان .
وإذا أجبت انك ستستمر في عملك كما أنت ستبدو غير صادق لذلك .

- إذا كسبت هذا المبلغ سأستمر في اعتقادي أن العمل الهادف أحد أسس السعادة ولو كانت السعادة في المال وحده لكان كل أغنياء العالم سعداء وهذا غير الواقع .
- أنا أحب عملي وأحب أن استمر في حياتي العملية بشكل ما وحصولي على هذا المبلغ سيعطيني مرونة واختيارات عديدة .

٦١- بالنسبة لوظيفتك السابقة هل قدمت أفضل ما لديك ؟
الاجابة بنعم توحي أنك قدمت أفضل ما لديك وليس عندك ما تقدمه لعملك القادم .
والاجابة بلا إن أفضل ما لدي سيظهر في عملي القادم يوحي بأنك لم تعط عملك السابق حقه .
لذلك يجب أن تغطي الاحتمالين
أنا دائما أبذل قصارى جهدي في عملي وأنا الان في أفضل حالاتي العملية حيث استفدت من عوامل كثيرة مرت اعطتني خبرات .... وتعدد خبراتك .

٦٢- لماذا أشغلك أنت بهذه الوظيفة مع أني استطيع تشغيل أحد من داخل المؤسسة ؟
لا تقلق فقد اقتنع بك المقابل ويريد إجابة أنك الأفضل
طمئن المقابل وقل له على العموم سياسة تشغيل أشخاص من داخل المؤسسة سياسة جيدة ولكنك تريد أن تصل بهذا القسم إلى أفضل وضع ممكن لذلك فأنت تريد مرشح قوي لهذا المكان وأظن أنني استطيع أن أكون الأفضل حيث أن لدي مهارات ..... وخبرات .... (والتي يحتاجها المقابل)

٦٣- اخبرني عن شئ سئ سمعته عن شركتنا ؟
يريد أن يعرف المقابل ما يقال عن شركته في السوق من أحد خارج الشركة وهو أنت وفي نفس الوقت قد تحمل له أنت أخبار سيئة فتضيع منك الفرصة في العمل .
لا تكن أبدا سلبيا وستخرج من هذا السؤال بسهولة .

٦٤- أعطني تقييم من عشرة ؟
يطلب منك المقابل أن تقيمه لو أعطيته عشرة مشكلة ولو أعطيته أقل من عشرة مشكلة أكبر

- لا تعطي أبدا تقييما رقميا .
- حاول أن تثني على أسلوبه في المقابلة مهما كان وأن هذا الأسلوب في إجراء المقابلات سوف يفيد الشركة ويزودها بأفضل الموظفين .